



kommersant.ru

Л

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

**Логистика**

Вторник 13 апреля 2021 №64 (7026 с момента возобновления издания)

16 Беспилотные летающие аппараты нашли хорошее применение в складской логистике

16 Начавшаяся реконструкция БАМа призвана увеличить внешнеторговый потенциал страны

# Встал как вкопанный

Инцидент с севшим на мель посреди Суэцкого канала контейнеровозом Ever Given вызвал почти недельное перекрытие одной из наиболее грузонапряженных судоходных артерий мира. Потери мировой торговли могут составить до \$10 млрд. Более чем в \$1 млрд свои затраты на спасение судна и недополученный транзитный доход уже оценил Египет, часть затрат поделая между собой владельцы судна и груза. Египет обдумывает возможность расширения южной части канала, а грузовладельцы все чаще задумываются об альтернативе ему. Но пока те из них, которые может предложить Россия, Севморпуть и железнодорожный транзитный маршрут, не могут сравниться с Суэцким каналом в масштабах.

— авария —

**Парковка года**

В течение шести дней, с 23 по 29 марта, Суэцкий канал, через который проходит 12% мировой торговли, был полностью перекрыт из-за севшего на мель 400-метрового контейнеровоза Ever Given (в тайм-чартере у Evergreen) вместимостью 20 тыс. TEU. После длительной операции по спасению, в которой, по словам главы администрации канала (Suez Canal Authority, SCA) Усама Рабиа, было задействовано два земснаряда, 15 буксиров и около 600 сотрудников, изпод Ever Given извлекли 30 тыс. кубометров грунта, после чего его наконец сняли с мели и поставили на фарватер. К этому моменту прохода ожидали 437 судов, в том числе, по оценкам Ocean Insights, 77 контейнеровозов совокупной вместимостью 876 тыс. TEU. Вечером 29 марта началась пропуск судов, а 31 марта — восстановлена круглосуточная навигация. С 30 марта по 7 апреля был осуществлен пропуск по каналу 740 судов, сообщает Gulf Agency Company.

Случившееся — одна из самых масштабных транспортных аварий за последнее время, но не первый случай посадки на мель в Суэце. Ранее, в 2016 году, то же случилось с контейнеровозом MSC Fabiola длиной 366 метров и вместимостью 12,6 тыс. TEU, который сняли с мели за двое суток. До этого движение нарушал балкер New Katerina, стоявший также двое суток: судно сняли с мели после того, как с борта была поднята часть железной руды. Более того, уже после инцидента с Ever Given утром 6 апреля на мель в канале последовательно сели два порожних танкера девейтом 107,5 тыс. и 105 тыс. тонн (впрочем, уже к обеду канал разблокировали).

Тем не менее Египет настаивает, что Суэцкий канал столь же безопасен, сколь и удобен. Господин Рабиа говорил: «Инцидент с Ever Given — случайное событие, с которым SCA успешно справилась в рекордно короткое время, в соответствии с лучшими стандартами кризис-менеджмента и не прибегая к мерам, которые потребовали бы слишком больших временных затрат или причинили повреждение корпусу судна и грузу на борту». Тем не менее, как говорил Усама Рабиа агентству Reuters, SCA обсуждает возможность расширения южного хода канала до 400 метров.

Ever Given сопроводили в Большое Горькое озеро на техосмотр. Советник SCA Саид Шейша 31 марта заявил, что на борт судна поднимутся специалисты, которые соберут данные о происшествии, проверят состояние судна и действия экипажа. При этом египетские власти дали понять, что до окончания расследования и взыскания штрафа судно они не выпустят. «Мы рассчитываем на скорейшее достижение консенсуса», — сказал Усама Рабиа 8 апреля. — В ту же минуту, как они согласятся выплатить компенсацию, судно разрешат идти».

**Дорого постояли**

Инцидент с Ever Given нанес мировой торговле существенный ущерб. Его оценки разнятся, но, по расчетам Allianz, каждая неделя простоя канала обходится мировой торговле в \$6–10 млрд. При этом еще выше косвенный ущерб, связанный со сбоям сроков доставки грузов и замедлением оборота судов. Так, например, от затора сильно пострадала доставка катарского СПГ в Европу (шесть грузовых танкеров из десяти, стоявших в ожидании пропуска, везли именно этот груз), а вызванная инцидентом задержка возврата порожних судов задела и сроки доставки более поздних партий.

Более того, не дожидаясь окончания спасательных работ, многие перевозчики, в том числе и сама Evergreen, направили свои суда длинным путем — в обход мыса Доброй Надежды, что сильно увеличило сроки и себестоимость доставки груза. Дополнительные затраты могут увеличить и без того беспрецедентно высокие ставки фрахта, вызванные дефицитом контейнеров. «Отрасли морских перевозок следует помнить, что Суэц — это канал в Египте, а не повод душище ценами клиентов», — цитирует The Loadstar генерального секретаря Global Shipper's Forum Джеймса Хукма, который призвал линейных перевозчиков не использовать суэцкий инцидент как предлог для повышения тарифов.

Объем транзитных платежей, потерянных Египтом из-за инцидента, аналитики Refinitiv, которых цитирует The Wall Street Journal, оценили в \$95 млн. Это совпадает с потерями за шесть суток, если рассчитать их исходя из прошлогодних усредненных платежей, когда от суэцкого транзита государство получило за год \$5,61 млрд. Также до-вольно велик ущерб от простоя флота, нанесенный судоходным компаниям. Операционные издержки простаивающих судов, писала The Loadstar, составляют около \$3,25 млн в сутки для контейнеровозов и около \$500 тыс. для танкеров.



Власти Египта не отпустят контейнеровоз Ever Given до выплаты компенсации ущерба от вызванного им затора

вольно велик ущерб от простоя флота, нанесенный судоходным компаниям. Операционные издержки простаивающих судов, писала The Loadstar, составляют около \$3,25 млн в сутки для контейнеровозов и около \$500 тыс. для танкеров.

**Общая авария**

Вопрос о виновнике происшествия, которому, возможно, грозят астрономические штрафы, остается открытым. Ситуация усложняется тем, что помимо многочисленных владельцев груза на борту Ever Given в судьбу судна вовлечено несколько сторон. Его владелец — панамское подразделение японской Shoei Kisen Kaisha. Оно находится в чартере у Evergreen. Судовой менеджмент осуществляет японская Higaki Sanguo Kaisha, технический — Bernhard Schulte Shipmanagement (BSM).

Свои претензии Египет уже оценил более чем в \$1 млрд. Как уточнял господин Рабиа египетскому каналу Sada El Balad, в нее входит покрытие ущерба, нанесенного судоходству на Суэцком канале, и стоимость работ по освобождению судна, в том числе привлечение техники и труда рабочих. Однако с кого будет взыскана эта сумма, он не указал.

Как будет погашаться часть ущерба, уже определено. Судовладелец 1 апреля объявил «общую аварию» (general average). Это один из древнейших терминов морского права, возникший в те времена, когда груз в чрезвычайной ситуации сбрасывался за борт. Он означает, что в случае успешного спасения судна расходы на его спасение будут разделены между судовладельцем и всеми грузовладельцами. Но, как сообщает The Supply Chain Dive со ссылкой на профильных юристов, под general average не попадает ущерб судоход-

ству в канале. Рассмотрение исков может занять от двух до семи лет, добавляют они.

**Арктическая альтернатива**

Ситуация в Суэцком канале привлекла внимание грузовладельцев к альтернативным маршрутам доставки грузов из Китая в Европу. «Я думаю, что весь мир почувствовал, что все-таки хорошо бы, чтобы был резервный вариант, а он только один — Северный морской путь», — сообщил 31 марта курирующий Дальний Восток и Арктику вице-премьер Юрий Трутнев. — Он становится все больше по количеству провозимых грузов, все длиннее с точки зрения навигационного периода. Мы сделали для того, чтобы этот проект состоялся и действительно стал конкурентным, достаточно много».

Однако сегодня объем перевозок по Севморпути несопоставим с трафиком через Суэцкий канал. При заметном долевым приросте в последние годы — с 2017 года он утроился, увеличившись с 10,7 млн тонн до 33 млн тонн, — сейчас грузопоток через Суэцкий канал превосходит его более чем в 35 раз (1,17 млрд тонн в 2020 году). Даже амбициозные 80 млн тонн к 2024 году представляются лишь фракцией потока на южном маршруте, хотя участники проекта считают эту цель вполне реалистичной. Так, замдиректора дирекции Севморпути «Росатома» Максим Кулилко в интервью Arctic.ru на прошлой неделе говорил, что как минимум 74 млн тонн грузопотока, который должны обеспечить НОВАТЭК, «Роснефть», «Газпром нефть» и «Норникель», уже закреплены в поручениях премьера, данных в конце 2020 года. А наибольший риск, по мнению господина Кулилко, представляет собой перенос инвестора-

ми проектов «вправо» под влиянием кризиса на энергетических рынках.

Не решена пока и проблема себестоимости перевозки контейнеров Севморпутем — она выше, чем при использовании южного маршрута. «К сожалению, оказалось, что везти по Севморпути пока несколько дороже, процентов на 30, — сообщил господин Трутнев. — Это плохо. Потому что Северный морской путь короче и везти по нему дороже нельзя». Правительство поручило Минвостокразвития, Минтрансу и «Росатому» провести экономический анализ, чтобы перевозка по СМП была как минимум не дороже чем через Суэцкий канал.

**Рельсы вместо моря**

Второй маршрут, о котором активно заговорили после инцидента с Ever Given, — трансевразийский железнодорожный маршрут Китай—Европа—Китай. Совокупный железнодорожный транзит на европейском направлении, по данным China Rail, в 2020 году вырос на 56%, до 1,14 млн TEU. В первые месяцы года, в январе-феврале, он вырос к прошлому году на 96%, до 209 тыс. TEU. При этом, сообщает The Loadstar, произошел скачок роста спроса на железнодорожные перевозки: по данным цитируемых изданием китайских экспедиторов, в конце марта спрос уже сближился с предложением, и мощности зафрахтованы на весь апрель.

«Наиболее оптимальным считается движение контейнерных поездов из Китая в Европу по Центральному Евразийскому коридору через Казахстан, Россию и Беларусь», — отмечает председатель правления Евразийского банка развития (ЕАБР) Николай Подгузов. — Особую роль в успехе организации транзитного движения контейнерных поездов сыграл Казахстан. Через него сейчас

идет две трети потока, оставшаяся треть — по Транссибу». По его оценкам, в перспективе агрегированный контейнеропоток по оси Китай—ЕАЭС—ЕС через территорию ЕАЭС может составить до 1,5–2 млн TEU в год. Это даст железным дорогам ЕАЭС \$7–10 млрд совокупной выручки, полагают господа Подгузов.

Перевозки контейнеров по сети ОАО РЖД в первом квартале подскочили на 14,5%, до 1,7 млн TEU. Рост наблюдался во всех сегментах, но наиболее резким он был в транзите — в 1,7 раза, до 230 тыс. TEU. Впрочем, рост транзитного контейнеропотока наблюдался и в 2020 году: невзирая на пандемию, по итогам года перевозки контейнеров в целом выросли на 16%, до рекордных 5,8 млн TEU, транзит — на 37,6%, превысив 800 тыс. TEU. Объединенная транспортно-логистическая компания «Евразийский железнодорожный альянс» (ОТЛК ЕРА) — оператор трансевразийского транзита, учрежденный на паритетных началах ОАО РЖД, «Казахстан темир жолы» (КТЖ) и «Белорусскими железными дорогами» (БЖД), демонстрирует рост транзита в 2020 году на 64%, до 546,9 тыс. TEU. В первом квартале ОТЛК ЕРА перевезла 154,9 тыс. TEU — вдвое больше, чем годом ранее.

По словам Германа Маслова, вице-президента по линейно-логистическому направлению группы FESCO, группа нарастила парк контейнеров до рекордных 80 тыс. TEU под влиянием растущих запросов на перевозку по РФ. «Мы уже сейчас видим обращения от клиентов, которые раньше возили только через Суэцкий канал, а теперь смотрят на альтернативную перевозку грузов из Азии транзитом в Европу через территорию России», — отметил он. Вторил FESCO и «Трансконтейнер», отмечавший в дни пробки в Суэце рост заказов на перевозки грузов через сухопутные погранпереходы.

Но, как заметил на прошлой неделе замгендиректора ОАО РЖД Алексей Шило, основная масса перевозок, запланированных через Суэцкий канал, осуществляется не по спотовым, а по долгосрочным контрактам, и «здесь каких-либо дополнительных быстрых переключений ожидать, наверное, не стоит». «Но что абсолютно точно мы уже видим сегодня — ситуация с неоднократным, по факту, блокированием Суэцкого канала заставляет наших партнеров оценивать свои риски», — отмечает он. — И в связи с этим немая диверсификация поставок для них тоже могла бы быть интересна».

По его словам, одним из преимуществ перевозки контейнеров транзитом является цена: при текущей ставке \$5 тыс. на морские перевозки Китай—Европа на железной дороге транзит по территории России обходится в 1044 швейцарских франка за контейнер. С 2011 года, напоминает Алексей Шило, транзитные тарифы практически не менялись. «В то время как росла стоимость морских перевозок, мы придерживались дружной политики: показать нашим уважаемым партнерам, что мы за сохранение стабильных условий», — сказал он. — То есть мы не стали ситуативно повышать ни инфраструктурную составляющую, ни другие комплексные ставки и сборы».

Наталья Скорлыгина

# Москва отодвинула грузовики на ЦКАД

— регулирование —

**Нынешней весной транспортные власти Москвы решили форсировать исполнение своей давней мечты — выноса грузового движения за пределы мегаполиса. Рекордный снегопад в феврале стал поводом для того, чтобы с 5 мая запретить въезд на МКАД и в пределы столицы всех грузовиков массой более 3,5 тонн без специальных пропусков, а транзитные грузовики обяжут обогнуть Москву по платной ЦКАД.**

**Власти ждали снегопада**

Февральский рекордный снегопад в Москве надолго запомнится автомобильным грузоперевозчикам. 12 февраля в столичном регионе выпало более 25% месячной нормы осадков, чего не наблюдалось за последние 50 лет. Заторы из больших груз-

зовиков парализовали движение почти на всей протяженности МКАД, где московские дорожные службы даже организовывали горячее питание и питье для дальнобойщиков. Как часто и бывает в таких случаях, департамент транспорта Москвы на несколько дней ввел ограничения для проезда по МКАД и внутрь Москвы тяжелых грузовиков массой более 12 тонн, за исключением тех, кто имеет спецпропуска для обеспечения товарами и грузами важнейших городских нужд. Погода стала налаживаться, дорожные службы справились с сугробами, а потому грузоперевозчики ожидали скорой отмены временного запрета.

Однако под конец второго дня ограничений власти Москвы неожиданно объявили, что достигнутый эффект оказался очень позитивным, а потому запрет будет введен «до особых распоряжений». В результа-

те приказ дептранса Москвы «О временных ограничениях...» был продлен сразу на год, а с последующими изменениями в нем появился пункт о расширении запрета въезжать на МКАД без спецпропуска не только на 12-тонники, но и на все грузовые транспортные средства массой более 3,5 тонны, в том числе в ночное время. Ранее пропуска в Москву нужно было получать только для 12-тонников (прочие грузовики могли свободно пересекать МКАД и передвигаться по городу в пределах ТТК), а в ночное время с 10 вечера до 6 утра пропуска для грузовиков и вовсе были не нужны.

Позднее стало известно, что тотальная пропускная система проеда по МКАД и в Москву начнет действовать для всех грузовых автомобилей с 5 мая (первоначально установленный срок 5 апреля мэрия отложила на месяц, обосновав это

необходимостью дать время перевозчикам перестроить свою логистику). В прошлый вторник в своем личном блоге мэр Москвы Сергей Собянин признался, что «итоги „снежной“ субботы стали последней каплей, которая ускорила принятие давно назревшего решения» и теперь «оно будет действовать на постоянной основе». Вскоре было подписано соответствующее постановление московского правительства, в комментариях к которому мэрия особо подчеркнула, что «изменения не затронут тех, у кого уже оформлены пропуска».

**Издержки будут**

Необходимость получать пропуск для въезда в Москву — не новая история для логистических компаний и их водителей, крупные и специализированные перевозчики, которые ежедневно доставляют не-

обходимые для жизни города грузы, хорошо отладили систему получения годовых разрешений для всех своих автомобилей, а полученные разового пропуска (он действует в течение пяти суток) тоже не вызвало проблем в случае необходимости. Хотя пропуска выдаются бесплатно, на рынке появилось довольно много посредников, которые помогают перевозчикам разобраться с системой разрешений на въезд: на одном из таких сайтов стоимость действия в получении разового пропуска составляла 4 тыс. руб., годового — 16 тыс. руб.

Однако, согласно новым правилам, получить разрешение на проезд по Москве и по любой из сторон МКАД можно будет только через аккаунт собственника автомобиля на сайте «Госуслуги» (раньше заявку можно было подать и другими способами). Кроме того, с 5 мая все груз-

зовые автомобили массой 3,5 тонны и выше, передвигаясь по Москве и на МКАД, должны иметь пропуска двух новых типов: «дневной» будет действовать с 7:00 до 23:00 и «ночной» для поездов с 23:00 до 7:00 (ранее «ночной» режим в Москве был смещен на час и действовал с 22:00 до 6:00 и не предполагал получения пропуска). Заявка на пропуск будет одобрена при условии точного указания места планируемого въезда на МКАД и въезда с нее, а если водитель свернет на другом съезде, это тоже попадет в перечень нарушений постановления, за которые предусмотрены штрафы до 5 тыс. руб., говорится в материалах мэрии Москвы.

Перевозчики уже не сомневаются, что новые правила регулирования грузового движения в Москве и Подмосковье будут введены навсегда, но спонтанность принятого решения их беспокоит.

# ЛОГИСТИКА

## «Трансграничная онлайн-торговля способствует розничному экспорту»

По итогам 2020 года доля АО «Почта России» в сегменте трансграничной доставки, по оценкам ФНС России, составила 93,9%, сообщил заместитель генерального директора по международному бизнесу компании **Георгий Аликошвили**, который рассказал о важнейших трендах в международной онлайн-торговле, важных для российского рынка.

— передовики производства —

По оценкам Euromonitor, рост мировой трансграничной торговли в 2020 году составил 5–10%, глобальная интернет-торговля выросла на 25%, тогда как в России в прошлом году в трансграничном сегменте наблюдалась разнонаправленная динамика.

В денежном выражении рынок продемонстрировал стагнацию. Ключевой причиной стала пандемия COVID-19, которая спровоцировала изменение покупательского поведения. Покупатель на самоизоляции был не готов ожидать доставку из зарубежных интернет-магазинов от 14 дней и покупал аналогичные товары в России с быстрой доставкой.

В трансграничном трафике наблюдалось снижение, связанное с консолидацией отправок. Для оптимизации стоимости доставки зарубежные ритейлеры начали отправлять заказы более крупными партиями в адрес одного получателя. Главным драйвером этой тенденции — изменение стоимости доставки. Сократилось количество авиарейсов и емкостей в альтернативных видах транспорта, возникла необходимость перестраивать маршруты и подключать партнерские сети. Из-за консолидации стоимость заказов выросла на 20–30%, а средний вес отправок — с 1,5 кг до 3,5 кг. В начале текущего года тенденция сохраняется. Доля отслеживаемых маржинальных отправок также выросла.

Если говорить о распределении трансграничного трафика, то в 2020 году порядка 90% заказов пришлось на отправки из Китая (AliExpress, Joom). По этому направлению на рынке логистики усиливается конкуренция со стороны частных экспресс-операторов.

Один из ключевых факторов стагнации трансграничной торговли в России — снижение беспошлинных лимитов (с 1 января 2020 года, как и в других странах ЕАЭС, беспошлинный порог за ввоз одной посылки весом до 31 кг снижен до €200, — «Ъ»). Как показывает зарубежная практика, многие страны в последние годы идут по пути увеличения лимитов. Например, в США необлага-



емая таможенными пошлинами норма в 2016 году была повышена с \$200 до \$800 за одно отправление. В Китае в 2019 году — с 2 тыс. юаней (€250) до 5 тыс. юаней (€620).

По нашей оценке, в России сегодня более 80% отправок приходится на сегмент ниже €100 и затрагивает порядка 25–30 млн россиян, проживающих в удаленных от столиц населенных пунктах с населением менее 1 млн человек. Для них низкие цены — главная причина покупок в зарубежных онлайн-магазинах, поэтому снижение лимита является не только экономическим, но и социальным вопросом. Кроме того, при дальнейшем снижении лимита может активизироваться рост серого трансграничного трафика.

На наш взгляд, важно создавать баланс в импортно-экспортных потоках. Как показывает практика, крупные международные игроки склонны к локализации, инвестируют в складскую и коммерческую инфраструктуру в России, чтобы конкурировать с россий-

скими ритейлерами. Это создает условия для роста ВВП и занятости населения в регионах. При определенном развитии трансграничная онлайн-торговля может способствовать розничному экспорту.

В то же время усиливается тенденция присутствия российских маркетплейсов в трансграничной торговле, причем не только в экспортном направлении. Например, сейчас крупные маркетплейсы запускают размещение на витрине зарубежных товаров с предварительной доставкой на склады в России.

Эти факторы влияют на объемы аутсорсинговой трансграничной доставки и на продуктовый портфель логистических компаний. В сегменте трансграничной интернет-торговли становятся все более востребованы B2B2C- и B2B-услуги.

Рост международного сегмента могут стимулировать два направления.

Первое — это транзитные перевозки через Россию. По данным Financial Times, в 2020 году Китай стал крупнейшим торговым партнером Евросоюза, обогнав США. Общий импорт из КНР вырос на 6%, до €384 млрд. Транзит поможет сократить сроки доставки товаров и построить новые мультимодальные маршруты в условиях ограничений из-за пандемии.

Второе направление — это бондовые склады (складские комплексы, где импортный товар можно хранить без прохождения таможенных процедур и уплаты налогов, — «Ъ»). Их запуск в России и в Европе даст возможность выйти на новый уровень сервиса и интеграции с международными электронными площадками, упростить процессы экспорта и импорта товаров B2C. Также бондовые склады в России позволят сократить сроки доставки международных посылок с двух-четырех недель до одного-двух суток. А в Европе — увеличить транзитные трансграничные потоки через Россию.

Мы ожидаем, что после того, как рынок скорректирует снижение в 2020 году, ежегодный рост трансграничного рынка в натуральном выражении составит 5–6%.

## «Цены на автомобили выросли и продолжают увеличиваться»

— финансы —

**В 2021 году лизинговые компании в партнерстве с автопроизводителями и государством готовы предложить значительную финансовую поддержку грузоперевозчикам, обновляющим парк, рассказала «Ъ» управляющий директор группы компаний «Альфа-Лизинг» Ольга Гришина.**

Во всем мире лизинг коммерческого транспорта — преимущество форма владения автопарком для грузовых перевозок. В России транспортники многие годы предпочитали обзавестись собственным парком, принимая на себя все риски эксплуатации и обслуживания. В то же время доля продаж коммерческой техники в лизинг каждый год растет даже на фоне падения авторынка. Это говорит о том, что многие предприниматели на деле почувствовали преимущества лизинга, а пандемия еще раз подтвердила важность партнерства с лизинговыми компаниями: во время кризиса лизингодатели пошли навстречу своим клиентам, а потому практически никто из них не допустил дефолта по договорам и не прекратил работу своего бизнеса.

Коронакризис 2020 года подтолкнул лизинговые компании к активному внедрению автоматизации и цифровизации в бизнес-процессы. Теперь сделки заключаются онлайн в считанные часы, от заказчика требуется все меньше документов, а с помощью новых технологий и концепции комплексного клиентского сервиса компании запускают новые программы финансирования коммерческого транспорта.

В то же время владельцы грузовых автопарков ждут непростой год. Цены на автомобили выросли и продолжают увеличиваться, тогда как на рынке чувствуется дефицит машин. Кроме того, с января существенно усложнились правила государственной поддержки отечественного автопрома: сокращен перечень моделей субсидируемой техники, пересмотрен список лизингодателей,



уменьшены лимиты финансирования. Поэтому перед заключением сделки с господдержкой потенциальному лизингополучателю следует внимательно ознакомиться с новыми правилами и убедиться, обладает ли его финансовый партнер правом на эти льготы. Но игра стоит свеч: Минпромторг России компенсирует от 5% до 15% от цены техники при оплате авансового платежа по лизингу, что очень существенно при нынешней ценовой конъюнктуре.

Еще один способ обновить или расширить свой автопарк выгодно — воспользоваться специальными условиями и акциями, которые предоставляют лизинговые компании в сотрудничестве с производителями техники. С учетом скидок на каско и других дополнительных услуг, которые может предложить своему клиенту крупная лизинговая компания, сделка становится для него еще выгоднее, нежели кредит или прямая покупка автомобиля.

## Москва отодвинула грузовики на МКАД



— регулирование —

У многих из них неизбежно изменится логистика, прежде всего у тех, кто завозил свои грузы на распределительные склады в Москве по ночам, а также у международных перевозчиков, которые не могут получить пропуск на автомобили с транзитными номерами. Некоторые такие участники рынка предпочитают и далее не связываться с городской пропускной системой и предполагают, что им придется переносить свои распределительные центры за пределы МКАД и нести неизбежные расходы и издержки. Это будет как инвестиции в инфраструктуру, так и дополнительные затраты на эксплуатацию маршрутов с перекрестной транспортной и удлиненным плечом конечной доставки грузов.

### Инфраструктурный поворот

В ходе разъяснений принятых ограничительных мер в дептрансе Москвы объявили, что транзитные грузовые автомобили, не имеющие пунктов назначения в Москве, должны обходить мегаполис по «почти доростройной» Центральной кольцевой автомобильной дороге (ЦКАД), находящейся на удалении примерно 50 км от МКАД в Московской области. Полностью сданы в эксплуатацию четыре из пяти участков новой кольцевой трассы: из 336,4 км новой скоростной автомагистрали несданым на сегодня остается только участок в 49,5 км кольца между пересечением с автодорогами М-4 «Дон» и Калужским шоссе, проходящий по территории городских округов Домодедово и Подольск (достроить около 25 км дороги и запустить движение по всему замкнутому кольцу планируется в 2021 году).

Только один участок ЦКАД длиной 76,4 км от Зеленограда до Калужского шоссе останется бесплатным для проезда автомобилей, поскольку у него не будет дублера: лишь 17,4 км новой дороги построено с нуля, остальные 58,9 км совпадают с нынешней траекторией Малой бетонки А-107, которая подверглась реконструкции под скоростные

Московская мэрия воспользовалась погодным коллапсом на МКАД для введения новых запретов на въезд грузовиков

допуски до 110 км в час. Статус «бесплатной альтернативы» на всем остальном протяжении за Малой бетонкой сохранится, но за проезд по другим участкам ЦКАД нужно будет платить по тарифам, установленным оператором дороги — госкомпанией «Автодор». Стоимость проезда на каждом участке ЦКАД между пересечениями с радиальными автомагистралями отличается в зависимости от пройденного расстояния и категории транспортного средства, все тарифы опубликованы на официальном сайте компании.

Участники рынка не спорят с аргументами строителей ЦКАД: издержки от простоев в пробках, ограничение скорости в городах, качество самой дороги — все эти факторы могут способствовать тому, что плата за проезд по ЦКАД станет оправданным шагом для транзитных перевозчиков и они не будут ее избегать, проезжая по старой Малой бетонке. Однако на новой трассе еще очень мало сопутствующей инфраструктуры, которая востребована транзитными водителями, а невозможность объезда по МКАД в любом случае удлинит их маршруты. Въехать и выехать с платной кольцевой дороги можно будет только на транспортных развязках, где установлена специальная рамка взимания платы, причем на все 336 км ЦКАД приходится не более 20 таких съездов. Это неизбежно приведет к росту пробега автомобилей, объезжающих Москву, а, следовательно, и к дополнительным топливным расходам, отмечают автоперевозчики, приводя в пример МКАД, где менее чем на 109 км оборудовано около 200 съездов и въездов. Все это в конечном итоге приведет к росту цен на перевозки грузов в регионах России, а на рынке Москвы и Подмосковья может еще больше усилиться доминирование тех игроков, у которых есть право заезжать в город, и они тоже начнут поднимать свои цены, опасаясь остальных участников рынка.

Елена Разина

## «Экспортерам экономическая ситуация благоприятствует»

— мнение —

**О текущей ситуации и ценах на рынке международных автомобильных грузоперевозок читателям «Ъ» рассказал заместитель генерального директора по автомобильным перевозкам международной транспортно-логистической компании «Траско» АЛЕКСАНДР ШИЛИНЧУК.**

В самые тяжелые месяцы пандемии международные автомобильные перевозки в нашей компании по количеству заказов оставались на уровне 2019 года, но уже по итогам окончания 2020 года компания получила прирост не менее 10%. Для сравнения: внутри России увеличение объема перевозок составило порядка 15%. Но эти цифры, разумеется, мало говорят о тех условиях, в которых международные автомобильные перевозчики работают весь этот год. Более того, всевозможные ограничения продолжают возникать и сегодня: мы видим новые запреты на въезд иностранных грузовиков в Китай, вместе со второй волной коронавируса вновь возникают стихийные границы в Европе.

Так, например, с 14 февраля в Германии у водителя проверяют отрицательный тест на COVID-19, уточняют, в каких странах он проходил транзитом, требуют регистрацию в системе, которая отслеживает ограниченный срок пребывания в стране и так далее — все это очень похоже на то, что было в Италии в прошлом году. В некоторых странах, например в Венгрии, придумали создавать конвои сопровождения, собирая грузовые автомобили в большие колонны. В то же время в некоторых странах для перевозчиков делались и послабления — например, в Австрии и Германии снимались ограничения на передвижение грузовых автомобилей в выходные дни, которые неукоснительно соблюдались в «мирное» время.

Если говорить о ценах на международные перевозки, то за прошедшие 12 месяцев они очень сильно менялись. Например, тарифы на контейнерные перевозки из Юго-Восточной Азии взлетели в цене почти в десять раз в конце прошлого и в начале текущего годов. Скачки цен в области автоперевозок происходили лишь в конце первого — начале второго кварталов прошлого года в связи с возникшим коронавирусным контролем и простоями на границах, а затем произошел затяжной спад. Надежды автоперевозчиков на традиционный «высокий сезон» в декабре 2020 года не оправдались в полной мере из-за второй волны коронавирусных ограничений в Европе, и сегодня мы фактически вернулись к тому уровню цен на международные автоперевозки, который был до пандемии.



Возможно, поставщики товаров почувствовали, что они стали платить за свою логистику больше, но этому есть объективные причины, которые в значительной степени были связаны с ростом себестоимости международных перевозок и валютными колебаниями.

Как всегда бывает при ослаблении курса рубля, с конца прошлого года мы наблюдаем повышенный спрос на экспорт из России, который вызвал дисбаланс грузов между экспортными и импортными перевозками в европейские страны. Далеко не все поставщики в нынешних условиях способны заполнить грузовой целиком, поэтому мы начали гораздо активнее возить сборные грузы из Европы, консолидируя их за пределами РФ. Само направление сборных грузоперевозок существует в компании уже более 20 лет, но в прошлом году мы получили рост заказов также по нашей линии сборных грузов в экспортном направлении, и это стало одним из общих трендов рынка в рамках пандемии.

Российским экспортерам, в свою очередь, экономическая ситуация благоприятствует, и их активизация приводит к тому, что внутри России, наоборот, не хватает транспорта. Для этого логистические операторы организуют работу по системе кросс-докинга, предполагающей промежуточную консолидацию или перевалку груза на распределительном складе. Сама схема не новая: кросс-докинг комплектов грузов применяется на практике уже много лет — как в России, так и за рубежом. Несмотря на затраты на дополнительную перевалку груза, клиенты активно пользуются возможностью отправить свои товары за границу: в прошлом году наша компания перегрузила таким образом более 1 тыс. грузовиков с экспортным гру-

зом. Впрочем, межгосударственные торговые войны, санкции, программы импортозамещения в России — все это началось еще до пандемии и тоже неоднократно приводило к дефициту свободного транспорта в регионах, поэтому развитие кросс-докинга вполне можно назвать долгосрочной тенденцией.

Многие импортеры в последние годы в принципе отказались от больших товарных запасов в России: это дорого, и в условиях постоянного удорожания импортных товаров многие отказываются от больших стоков на отечественных складах. Даже автопроизводители, несмотря на риски остановки конвейера, работают с товарными запасами не больше чем на неделю продаж. Это накладывает особые требования на логистического оператора: мы не имеем права опоздать или сломаться, а если говорить о перевозках медицинских товаров, количество которых резко возросло, то речь уже идет о жизни сотен людей. Мы знаем об этом не понаслышке, поскольку участвовали в перевозках медицинской техники из Германии для нужд ковидных госпиталей в Подмосковье: привезли около 30 грузовиков с оборудованием, которое прямо «с колес» монтировалось в работу.

В связи с этим я хотел бы отдельно поблагодарить наших водителей, которые осознавали эту ответственность и своим самоотверженным трудом обеспечивали промышленные и торговые предприятия жизненно важной продукцией. Ежедневно у нас в рейсе более 400 экипажей, с которыми мы постоянно на связи и, конечно, всячески помогаем разрешать самые разные сложные ситуации. Но большинство проблем, связанных с карантинными ограничениями, им приходится решать на месте, и только их профессионализм, а порой и личное мужество позволяют сегодня продолжать эффективно работать с самым различным сегментом бизнеса в России и за рубежом.

В то же время водителей-международников в России катастрофически не хватает, и даже традиционные для нас водители-профессионалы из Белоруссии, где частично сохранилась еще советская система подготовки международных водителей на базе учебных центров ДОСААФ, все чаще уходят работать в европейские транспортные компании. Это вынуждает нас заниматься подготовкой кадров самостоятельно. Для этих целей мы уже открыли в Твери собственный центр подготовки. Тем не менее на эту проблему, как мне кажется, необходимо обращать больше внимания на государственном уровне, поскольку дефицит кадров неизбежно будет отражаться на транспортных издержках как отечественных производителей товаров, так и внешнеторговых трейдеров.

# ЛОГИСТИКА



## Город требует фургонов

Вслед за трендами в городской грузовой логистике автопроизводители подстраиваются под нужды транспортных компаний и их клиентов, выводя на рынок новые модели легких коммерческих автомобилей (LCV). Благодаря своевременной локализации производства полной линейки востребованных грузовых фургонов бренда Peugeot удается наращивать продажи городских фургонов в России на фоне общей стагнации отечественного рынка LCV в начале текущего года.

— смежники —



Новый Peugeot Partner призван стать верным другом городскому грузоперевозчику



Фургон Peugeot Boxer вполне способен выполнять функции магистрального грузовика в городе



Для обслуживания заказчиков в пригородах лучше всего подойдет полноприводный Peugeot Expert

Все глобальные тенденции изменения поведения потребителей, и прежде всего рост рынка онлайн-торговли, только усиленный пандемией коронавируса, создают новые вызовы к инфраструктуре и операторам доставки грузов в черте крупных городов. Муниципальные власти теперь должны оптимально планировать и модернизировать инфраструктуру для грузовых перевозок с учетом новых транспортных потребностей, но при этом и заботиться об экологии густонаселенных мегаполисов, ужесточая запреты на въезд в пределы города большегрузного автотранспорта. В этой ситуации выбор в пользу компактных, но при этом вместительных малотоннажных грузовичков и фургонов фактически оказывается предопределен для любого городского грузового перевозчика.

Крупнейшим мировым автопроизводителям эта тенденция видна уже много лет, и каждый из них стремится максимально удовлетворить новые потребности клиентов, выпуская все более экономные и практичные автомобили, приспособленные специально для городских грузоперевозок. Так, например, французский бренд Peugeot, запустив в конце прошлого года сборку нового Peugeot Partner в Калуге, предложил российскому рынку полную линейку автомобилей, разработанных специально под логистические задачи в густонаселенных агломерациях. Семейство моделей Peugeot Partner, Expert и Boxer способны решать самые различные задачи сложной и суеливой городской логистики.

Краеугольным требованием современного интернет-покупателя сегодня становится скорость доставки товара. Логистическим операторам e-commerce, например, в Китае удается достигать фантастических сроков доставки — до 30 минут от момента заказа в интернет-магазине, что совершенно невозможно себе представить, глядя на многочасовые пробки на городских магистралях. Однако в существующих реалиях увеличить скорость перемещения по загруженному городу мож-

но лишь с помощью более компактного и маневренного автомобиля, обладающего экономичным двигателем и вместительным грузовым отсеком. Кроме того, сегодня люди заказывают в интернете практически все: от косметики и посуды до музыкальных инструментов и ванн, причем перевозчик должен быть готов бережно погрузить, надежно закрепить все эти нестандартные предметы внутри автомобиля, а затем иметь возможность их легко достать в любом порядке без риска попортить упаковку.

Для этих целей как нельзя лучше подходит самый компактный в линейке грузовых фургонов Peugeot новый Peugeot Partner. Его небольшие габариты позволяют не только удачно лавировать в бесконечных пробках, но и, что еще важнее для доставщика, проще парковаться в маленьких переулках и на узких площадках, вырывать из заставленных машинами дворов и неожиданных тупиков, а также экономить время на платных городских стоянках. Полезный объем стандартного кузова у Peugeot Partner самый крупный среди

фургонов своего класса — 3,3 куб. м, длина грузового отсека — 1,8 м, но за счет складывающегося переднего сиденья полезный объем может быть увеличен до 3,7 куб. м, что позволяет перевозить длинномерные предметы до 3 м. Вместимость версии нового Partner с удлиненным кузовом таким образом может быть увеличена до 4,1 куб. м, что позволит перевозить грузы длиной до 3,25 м. Внутренняя часть кузова и пол снабжены анкерными креплениями для устойчивой фиксации груза в процессе перевозки, а наличие боковой сдвижной двери оказывается незаменимым преимуществом Peugeot Partner для любого городского перевозчика.

Peugeot Partner второго поколения уже активно эксплуатируется в крупных городах мира (всего уже продано более 2 млн машин этой марки) и проявил себя как универсальный автомобиль для небольших фирм и индивидуальных предпринимателей, занимающихся доставкой интернет-покупки в городских условиях. У многих таких компаний бизнес уже прилично вырос, объемы

перевозок увеличиваются вслед за ростом рынка онлайн-торговли, а сама логистика усложняется за счет использования в цепочках поставок промежуточных и консолидационных складов. Универсальным помощником для такой небольшой, но уже крепкой транспортной компании станет грузовой фургон Peugeot Expert, сочетающий ту же компактность и маневренность, но имеющий более внушительные возможности.

В случае необходимости Expert может использоваться как полноценный грузовой автомобиль и способен перевозить три стандартных европаллета общим весом более 1 тонны, а наличие боковых сдвижных дверей делает его очень удобным и для перевозок сборных грузов и маломерных грузов, преобладающих в городской логистике. Наличие в автомобиле модульной перегородки Moduwork позволяет еще более рационально использовать объем кузова: специальный лючок в перегородке открывает дополнительное пространство с ровным полом, которое можно использовать для транспортировки

четырёхметровых длинномеров, а откидывающееся пассажирское сиденье освобождает еще до 0,5 куб. м полезного объема в кабине.

На российском рынке эту модель можно приобрести с 2018 года, а в мае 2021 года автомобильный завод «ПСМА Рус» в Калуге начнет выпуск грузовых фургонов Expert с автоматической шестиступенчатой коробкой передач, работающей в паре с дизельным двигателем 2.0 HDi. В линейке модификаций, наиболее востребованных российскими автоперевозчиками, достойное место занимает полноприводная версия Peugeot Expert 4x4, позволяющая безопасно и комфортно доставлять товары клиентам из пригородов, где качество дорог и их обслуживание традиционно уступают столичному.

Если же бизнес транспортной компании связан с оптовыми поставками или значительными объемами отгрузок в адрес одного заказчика или склада, и возникает потребность в полноценном «магистральном» грузовом автомобиле, но при этом допущенному без ограничений в городскую черту, будет очень полезен Peugeot Boxer. При желании (выбрав удлиненную версию фургона) в него можно загрузить до восьми стандартных европаллет, а целый ряд специальных модификаций рассчитан на выполнение различных специфических задач, в том числе с возможностью установки изотермического кузова для перевозок продуктов, лекарств и других грузов, предполагающих строгое соблюдение температурного режима.

В России хорошо известны фургоны Peugeot, тот же Peugeot Partner имеет большую историю эксплуатации в российских мегаполисах благодаря импортным поставкам. Однако локализация производства автомобилей в России создала мощный стимул для продаж этой марки отечественным покупателям благодаря значительному снижению цены на технику. В ближайших планах калужского завода «ПСМА Рус» наладить производство двигателей для LCV: серийно выпускать дизельные моторы семейства DV6 разработки французского концерна PSA завод намерен уже в середине текущего года, что тоже существенно повлияет на конечные цены фургонов для покупателей.

Еще одним хорошим подспорьем для экономических транспортных компаний становится доступность услуг лизинга коммерческих автомобилей. У Peugeot целый ряд лизинговых программ как с крупнейшими банковскими учреждениями, так и с розничными лизинговыми компаниями, которые предоставляют необходимое финансирование под приобретение грузового транспорта. Совместно с производителями лизинговые компании берут на себя часть рисков бизнеса предпринимателя и стараются сделать владение коммерческим автомобилем еще более выгодным, предлагая сниженные первоначальные авансы и гибкие графики ежемесячных платежей. Например, объем сделок в сегменте LCV компании «Газпромбанк Автотранспорт» в прошлом году увеличился на 68% к предыдущему году, по коммерческим автомобилям марки Peugeot продажи выросли в 2,8 раза, сообщила «Б» в пресс-службе лизингодателя. В текущем году рост продолжился, и уже к концу первого квартала продажи остальных марок LCV «дотнали» по темпам роста французские фургоны, что говорит о высоком спросе на городскую грузовую технику в целом, полагают в компании.

Елена Разина

## Симбиоз с клиентом

— технологии —

**Передавая весь комплекс операций с товарами на аутсорсинг логистическим партнерам, торговые и производственные предприятия высвобождают колоссальные ресурсы, чтобы сосредоточиться на развитии собственных продуктов.**

В начале апреля в компании FM Logistic, являющейся одним из крупнейших логистических операторов в России, произошли существенные кадровые изменения. Генеральным директором российского представительства был назначен Олег Альхамов, более 11 лет работавший на руководящих постах в структуре международного ритейлера Auchan. Ранее занимавший эту должность Кристоф Менивар (см. интервью с ним на этой странице) продолжит отвечать за стратегические проекты в исполнительном комитете FM Group и сконцентрируется на развитии бизнеса в Восточной Европе (Россия, Украина, Румыния). В FM Logistic эти перестановки рассматривают как новую ступень в дальнейшем усилении позиций компании на логистическом рынке.

Олег Альхамов хорошо понимает приоритеты ритейлеров, что, безусловно, позволит FM Logistic лучше отвечать на их актуальные потребности. «В ритейле и на рынке supply chain сегодня активно внедряется философия омниканальности. Она предполагает объединение различных способов заказа и доставки товаров в единую систему. Ритейлер хорошо знает своего клиента, однако решение вопросов своевременной и качественной доставки он доверяет профессиональным игрокам рынка supply chain, — рассказывает господин Альхамов. — При этом логистическому партнеру можно поручить не только доставку товаров, но и осуществление полного комплекса операций с ними: международную перевозку, таможенное оформление, сертификацию, сортировку, переупаковку, маркировку и прочие действия». Это освобождает силы и ресурсы ритейлера, позволяет ему сконцентрироваться



Новый глава FM Logistic в России Олег Альхамов видит большие перспективы рынка supply chain

на развитии собственного бизнеса. «Именно таким партнером, а не просто логистическим оператором становится FM Logistic для своих клиентов», — подчеркивает генеральный директор компании.

Благодаря богатой экспертизе и используемым технологическим решениям логистические операторы все теснее внедряются в производственные цепочки промышленных и торговых предприятий. Они становятся ключевым элементом эффективности их бизнеса и профессиональным торговым посредником между целями секторами международной торговли.

Как отмечает Олег Альхамов, исторически у FM Logistic много клиентов из двух крупных сегментов — ритейла и FMCG, бизнес которых тесно связан: «Мы как логистический оператор играем очень важную роль в цепочках поставок между этими глобальными секторами. Хорошо понимая специфику их дея-

тельности, мы способны качественно удовлетворять запросы обеих сторон, значительно преумножая эффективность их бизнеса. Это, по сути, и является одной из ключевых целей работы нашей компании».

Бурное развитие рынка электронной коммерции во всем мире определяет и основные направления развития FM Logistic в России. «Наши главные цели — совершенствование сервисов для e-commerce и внутригородской логистики, усиление транспортной стратегии, неуклонное следование по пути устойчивого развития. И, конечно, наша компания продолжает внедрять инновационные решения по автоматизации и роботизации операций, а также использовать передовые практики в области логистики и управления цепями поставок. Благодаря этому мы предлагаем нашим партнерам качественные и устойчивые решения supply chain, позволяющие сделать логистику максимально быстрой и эффективной», — подчеркнул новый директор FM Logistic в России.

**«ДЛЯ РОССИИ БОЛЕЕ ЧЕМ АКТУАЛЬНЫ ВСЕ ОСНОВНЫЕ МИРОВЫЕ ВЫЗОВЫ»**

**Управляющий директор по Восточной Европе и кросс-функциональным проектам FM Logistic КРИСТОФ МЕНИВАР ответил на вопросы «Б» о текущих результатах работы компании и новых вызовах рынка в 2021 году.**

**— Как сказалась пандемия на результатах работы вашей компании?**

— В течение всего финансового года, который у нас закончился в конце марта, мы наблюдали значительный рост доходов от перевозок. Это связано с целенаправленными усилиями FM Logistic по увеличению наших транспортных возможностей и привлечению еще большего числа заказчиков. Например, наша выручка от ЛП (перевозки сборных грузов — «Б») в отчетный период 2020–2021 годов выросла более чем на 30% по сравнению с предыдущим финансовым годом, что стало результатом повышения качества обслуживания клиентов. Кроме того, мы вдвое сократили сроки доставки грузов примерно в 20 пунктах назначения в России благодаря расширению нашей транспортной сети и запуску новых кросс-докинг-площадок.

**— На какие тренды развития рынка более всего обращают внимание в FM Logistic?**

— Прошедший год стал для нас годом активного коммерческого развития в стратегических областях, таких как омниканальная логистика и транспорт. Пандемия



Кристоф Менивар, управляющий директор по Восточной Европе и кросс-функциональным проектам FM Logistic

ускорила развитие e-commerce, что пошло нам на пользу: за последние полгода мы добились более чем 50-процентного роста этого направления, подписав ряд новых контрактов с такими компаниями, как ООО «ЛСМ Восток» (официальный дистрибутор французского бренда La Corvette), Palais des Thes, Greenway и другими крупными игроками.

Мы занимаем прочные позиции на рынке FMCG-ритейла, который в целом более устойчив в непростые экономические времена. Все наши логистические платформы и кросс-докинг-площадки работали, несмотря на сложности, клиенты продолжали получать качественное обслуживание, в том числе благодаря мерам, которые мы приняли для предотвращения распространения COVID-19 среди сотрудников компании. Кроме того, множественные промоакции стимулируют конкуренцию на розничном рынке и ускоряют наше развитие

в области копакинга (co-packing — комплектация заказов, упаковка и др. — «Б») и автоматизации деятельности.

**— Каковы задачи российского подразделения компании на 2021 год?**

— Мы по-прежнему активно внедряем инновации, поскольку стратегия FM Logistic заключается в предоставлении лучших решений нашим клиентам.

Компания продолжает предлагать новые сервисы и расширять присутствие в России. Например, мы укрепляем позиции на юге страны, внедряли в состав услуг транзитное железнодорожное сообщение между Китаем, Вьетнамом и Западной Европой, которое стало востребовано в условиях дефицита морских контейнеров и судов.

Для России, безусловно, более чем актуальны все основные мировые вызовы: бум электронной коммерции, развитие пулинга (сборной доставки грузов от разных поставщиков), необходимость внедрения экологических услуг. Следуя этим трендам, наше российское подразделение готово предлагать клиентам эффективные бизнес-решения. Постоянная автоматизация логистических процессов и потоков данных, предложение омниканальных решений и создание устойчивых цепочек поставок заложены в ДНК FM Logistic. Это помогает нам справляться с любыми возникающими трудностями и вызовами, коллективно осознавать происходящие изменения и оперативно реагировать на них.

## ЛОГИСТИКА

## Дрон-товаровед

Мечта многих прогрессивных логистов об использовании беспилотных летательных аппаратов для перевозок грузов до сих пор не может осуществиться на практике: в купе с низкой грузоподъемностью дроны оказались уязвимы к порывам ветра, постоянно теряются, их атакуют птицы, а иной раз сбивают обычные граждане в надежде поживиться чужой посылкой. Однако под крышей логистического склада все эти внешние факторы отсутствуют, а беспилотные коптеры вполне способны взять на себя очень важную и трудоемкую работу — проведение инвентаризации товаров.

— инновации —

## Закрывается на учет

Любому поставщику товаров или торговой фирме хорошо знакома ответственная и неприятная процедура — инвентаризация продукции на складе. По закону не реже чем раз в год, а по необходимости и чаще, представитель компании обязан лично приехать на склад, вместе с работником склада осмотреть все хранящиеся там товары и подписать соответствующий акт. Для этого каждая паллета снимается с высотного стеллажа, осматривается внизу, а затем поднимается на место. Второй возможный вариант — поднять товароведа наверх в специальной люльке (на складском жаргоне — пиканиске) и провести проверку наличия товара без операций с грузом.

Оба эти варианта инвентаризации на логистическом складе связаны с ограничениями и рисками. Работник фирмы должен иметь допуск к высотным работам, чтобы иметь возможность подниматься на пиканиске, а если производится операция с грузом, то всегда возникают дополнительные риски повредить товар. Оба эти классических варианта требуют значительных ресурсов и времени: даже при эффективной организации процесса инвентаризация стока объемом, например, 30 тыс. паллетомест занимает примерно две с половиной 12-часовые рабочие смены.

Но самая сильная головная боль для любого поставщика — невозможность осуществлять операции с товарами во время проведения инвентаризации: продажи полностью замораживаются до окончания переручета. Чтобы снизить время производственного простоя, торговые компании стараются проводить инвентаризацию в выходные дни и праздники, что создает пиковые нагрузки на работников склада. В результате у складских операторов

ров не хватает пиканисок, которые, как правило, арендуются специально для этих целей, а в новогодние и майские праздники цены на них взлетают до небес.

## Дроны атакуют

Как рассказали «Ъ» в компании FM Logistic, весь логистический мир уже давно думает над оптимизацией процесса инвентаризации, а идея использовать для этого летающие беспилотники оказалась как нельзя кстати. Слишком хрупкие и уязвимые для открытых пространств, управляемые дроны хорошо себя чувствовали в крытых складских помещениях с четкой геометрией. Оборудованный видеокamerой и специальным сканером легкий квадрокоптер быстро поднимается на нужную высоту, за пару секунд считывает информацию с паллетной этикетки и сливает ее с данными в учетной системе. В результате уходит потребность в аренде дорогостоящих подъемников, товары никто лишней раз не трогает, а сотрудники не рискуют здоровьем.

Но самое главное преимущество в том, что процесс инвентаризации сокращается в несколько раз. По словам руководителя направления регионального развития бизнеса FM Logistic в России Артема Хомышина, четыре дрона могут проверить сток на 30 тыс. паллетомест менее чем за 12 часов. «Если дрон считал информацию некорректно или есть сомнения в целостности упаковки, осмотр проводится традиционным способом, но уже не всего стока, а только конкретного паллетоместа. В любом случае для наших клиентов это колоссальная экономия времени на проведение инвентаризации, во время которой все отгрузки со склада, а значит, и продажи, по сути, останавливаются», — отмечает он.

Компания начала применять эту технологию в экспериментальном порядке на собственных складах в России с 2019 года, в 2020 году инно-



Команда опытных операторов коптеров приезжает к заказчику с полным комплектом оборудования

вация стала принимать черты полноценной коммерческой логистической услуги. По словам Артема Хомышина, аналогичный проект реализуется головным офисом FM Logistic во Франции: там компания сама закупила флот беспилотников, разработала авторский софт и обучает специалистов. «В России мы решили

пойти путем аутсорсинга и нашли внешнего партнера. У них свои воздушные суда и программное обеспечение, интегрированное с нашей складской учетной системой, а также команда профессиональных операторов, которая выезжает на место работ со всем необходимым оборудованием в назначенное время», — рассказывает он. В результате логистическая компания не несет расходов на закупку и содержание оборудова-

Мучительный процесс инвентаризации товаров на складе теперь стал быстрым и увлекательным

ния, подготовку IT-специалистов и операторов, регистрацию летательных аппаратов в Росавиации и дальнейшую модернизацию технологии.

## Больше наглядности

Стоимость инвентаризации при помощи дронов для заказчиков пока остается сопоставимой с традиционными методами, но те, кто уже воспользовался инновационной услугой, не намерены от нее отказываться. «Использование дронов позволяет провести инвентаризацию в кратчайшие сроки, сократив тем самым период остановки складских процессов, поэтому мы обязательно будем применять данный метод в дальнейшем», — рассказал «Ъ» директор по логистике австрийского производителя спедий KOTANYI в России Владимир Колеров. По его словам, залогом качества при инвентаризации дронами становится процесс приемки продукции на склад: «Именно высокое качество работы логистического оператора и отсутствие ошибок на данном этапе позволяют провести инвентаризацию без каких-либо

аномалий и лишних манипуляций с товаром». Господин Колеров отмечает, что ему как заказчику хотелось бы большей наглядности процесса, например дополнительных мониторов для заказчика, а также возможности выгружать данные в «облако» для удаленного доступа к ним.

Артем Хомышин добавляет, что партнеры FM Logistic постоянно занимаются модернизацией оборудования и усовершенствованием программного обеспечения. Одна из главных технических проблем — малая емкость аккумуляторов для беспилотников. «Сегодня батареи классического дрона хватает на 25–30 минут работы, но и это уже лучше, чем было у тех моделей, с которых мы начинали», — отмечает он. Дальнейшее развитие технологии будет связано с усовершенствованием машинного зрения дрона, которое позволит не только лучше обрабатывать информацию со штрих-кодов на товарах, но и самостоятельно подсчитывать количество коробов в паллетах, анализировать целостность упаковки и осуществлять прочие важные функции, которые до сих пор в большинстве случаев осуществлялись только вручную.

Ольга Батыршина

## БАМ уперся в уголь

— инфраструктура —

После завершения строительства 340 км вторых путей на Байкало-Амурской магистрали в 2024 году Россия сможет увеличить ежегодный экспорт угля на 45 млн тонн, прежде всего с Эльгинского и Огоджинского месторождений. Но этот объем вряд ли существенно разгрузит Транссиб для транзита контейнеров из Китая, полагают эксперты.

В начале апреля генеральный директор ОАО «Российские железные дороги» Олег Белозеров доложил президенту РФ Владимиру Путину об очередном крупном этапе реконструкции Восточного полигона, который уже начался и займет три года. Всего на строительство и реконструкцию двух главных магистралей БАМа и Транссиба планируется потратить 850 млрд руб., в результате объем грузоперевозок по этому направлению должен вырасти с нынешних 144 млн тонн (прогноз Олега Белозерова на 2021 год) до 180 млн тонн в 2024 году.

Наибольшие объемы строительных работ планируются на БАМе, который на большей части своей протяженности (около 4,3 тыс. км) остается неэлектрифицированным и однопутным. К строительству второго главного пути на участке БАМа длиной 340 км между станциями Улак и Февральск в Амурской области уже приступили железнодорожные войска РФ, приказ о начале работ отдал министр обороны России Сергей Шойгу.

Обе станции являются точками примыкания двух железнодорожных веток, ведущих к крупным месторождениям каменного угля. От станции Улак проложена железная дорога к крупнейшему в России Эльгинскому месторождению коксую-



Масштабные инвестиции в реконструкцию БАМа до 2024 года помогут экспортерам угля

щегося угля, а относительно недалеко от Февральска расположено Огоджинское угольное месторождение. Добываемое там сырье будет ориентировано на морские экспортные порты Ванино и Советская Гавань в Хабаровском крае. По информации генерального проектировщика участка Улак—Февральск АО «Институт „Стройпроект“», после реконструкции участка магистраль сможет пропускать в восточном направлении 45 млн тонн, из которых примерно 90% составляет уголь.

Важнейшая часть замысла проекта по реконструкции БАМа — попытка высвободить пропускную способ-

ность Транссиба для контейнерного транзита грузов из Азии в Европу, который сейчас идет преимущественно морским путем через Индийский океан и Суэцкий канал. Строительство второй ветки БАМа должно ускорить перевозки по Транссибу контейнерных поездов. Так, к 2024 году ОАО РЖД планирует четырехкратное (примерно до 1,7 млн TEU в год) увеличение объема транзитных контейнерных перевозок по железной дороге, а время перевозки контейнера с Дальнего Востока до западной границы России — сократить до семи дней. Однако даже эти рекордные цифры пока в десятки раз меньше, чем объемы перевозок судоходных компаний на линии Азия—Европа.

Заместитель генерального директора Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Владимир Савчук отмечает, что реализация мероприятий по развитию железнодорожной инфраструктуры БАМа, безусловно, повысит конкурентоспособность России на внешних рынках. «В настоящее время мощности БАМа значительно — в пять-шесть раз ниже мощности Транссибирской магистрали. Ввиду этого основной грузопоток идет по Транссибу, в том числе сырье на экспорт, транзитные контейнерные поезда и скоропортящиеся грузы. После развития инфраструктуры БАМа будет возможность перенаправить часть грузопотоков и оптимизировать логистику для многих грузоотправителей», — считает он.

В то же время весь уголь не уйдет с Транссиба: только по итогам 2020 года в порты Дальнего Востока было отправлено 93 млн тонн, что на 8,2% выше аналогичного периода прошлого года, причем тенденция высокого спроса на продукцию российских угольщиков сохраняется уже несколько лет. «После спада в предыдущие годы внешние цены на уголь продолжают расти, и в ряде портов Востока цена уже вплотную приближается к отметке \$100 за тонну. В связи с этим в ближайшее время, пока мировые цены будут привлекательными для наших угольщиков, стоит ожидать максимальной загрузки провозных способностей как БАМа, так и Транссиба», — считает Владимир Савчук из ИПЕМ.

Однако запланированного до 2024 года прироста мощностей БАМа все равно не хватит для перевозок угольщиков, Транссиб останется актуальным маршрутом экспорта, отмечает господин Савчук. «Кроме того, перевалочные мощности по обработке угля активно развиваются как в Хабаровском, так и в Приморском крае, это будет способствовать увеличению загрузки не только БАМа, но и Транссиба», — полагает он, добавляя, что для переключения большого объема угля на БАМ необходимо его дополнительное расширение.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов тоже считает, что значительных изменений в логистике на Восточном полигоне, в том числе появления «специализации» двух параллельных магистралей (БАМ — для угля, Транссиб — для других грузов и контейнеров), ожидать не стоит. Прежде всего потому, что «пока неизвестно, когда БАМ станет двухпутным на всем своем протяжении». «Портовая инфраструктура там, где заканчивается БАМ, не столь обшир-

на и находится дальше от рынков Азии, что увеличит расходы судовладельцев. Да и отечественные грузоотправители в основном расположены к Транссибу ближе, поэтому перевод их экспортных перевозок на БАМ сделает цены на их продукцию неконкурентоспособными», — отмечает аналитик.

После строительства вторых путей на всем протяжении БАМа будет крайне целесообразно, чтобы обе магистрали поровну разделяли весь имеющийся на этом направлении грузопоток — как внешнеторговый, так и внутренний. «Разные виды грузов необходимо доставлять по каждой магистрали, чтобы имеющаяся на дорогах инфраструктура развивалась равномерно, была загружена постоянно, и не возникало зависимости от одного грузомонополиста», — считает Дмитрий Баранов.

Он не исключает, что в конце концов найдутся такие грузоотправители, которым будет выгодно возить сырьевые товары по Транссибу, а контейнеры — по БАМу. «Идеальным вариантом представляется такой, когда видовая структура перевозок сложится самостоятельно, а не директивно. Железнодорожники должны предложить грузоотправителям такие условия перевозки и тарифы, чтобы они сами выбрали, по какой магистрали им выгодно возить свои грузы», — рекомендует Дмитрий Баранов. Таким образом, сложившаяся система перевозок будет самой эффективной, «а затем нужно будет лишь экономическими мерами регулировать ее, чтобы обеспечить равномерную загрузку двух магистралей, не допуская перекоса в объеме перевозок в сторону какой-либо дороги», полагает эксперт.

Ксения Потаева